

Eugenio TORRES VILLANUEVA: *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*, Madrid, LID, 1998, bibliografía e índice onomástico, 4.000 ptas.

Ramón de la Sota y Llano no fue sólo uno de los más importantes capitanes de empresa en el despegue industrializador de Vizcaya en el último tercio del siglo pasado, sino que fue un empresario peculiar. Frente al grupo «españolista» de grandes empresarios vizcaínos que cerraron filas en *La Piña* en torno a Víctor Chávarri en los años noventa, para controlar las elecciones y hacer frente a los enemigos políticos que le surgían a la Monarquía —más al incipiente nacionalismo vasco que a las organizaciones obreras socialistas—, Ramón de la Sota fue el único empresario empeñado en desembarcar en el partido nacionalista que había fundado Sabino Arana en 1895, y en moderar su radicalismo

para convertirlo en un instrumento útil, como lo era la Lliga de Francesc Cambó para los intereses económicos catalanes.

Ramón de la Sota y Llano provenía de una familia dedicada a la explotación en arrendamiento de minas de hierro en la zona de Las Encartaciones, pero en la extraordinaria coyuntura de las últimas décadas del siglo XIX, y en alianza con su primo Eduardo Aznar de la Sota formalizada en 1900 con la creación de la Sociedad Mercantil Regular Sota y Aznar, extendió sus iniciativas económicas desde la explotación y exportación de dicho mineral de hierro (Compañía Minera de Setares, 1886; Sierra Alhamilla, 1893; Sierra Menera, en 1900), al trans-



porte marítimo (Compañía Naviera Sota y Aznar, 1906), la reparación y construcción de buques y material ferroviario (Euskalduna, 1900) y la siderurgia (Compañía Siderúrgica del Mediterráneo, 1917).

Fue también uno de los personajes decisivos en la articulación organizativa de los intereses económicos mineros, navieros y siderúrgicos en el Círculo Minero, la Asociación de Navieros o la Junta de Obras del Puerto de Bilbao. Y mantuvo un claro interés político, aunque no se tradujera en una intensa actividad directa, desde su entrada en la Diputación Provincial de Vizcaya en 1888, y la primera vez que se presentó a diputado con el apoyo de Sabino Arana y de la católica *Gaceta del Norte* de José María de Urquijo, en 1903. Sota era, sin embargo, laico y liberal, y por eso chocó con Arana durante tiempo. Pero como también era fuerista y estaba empeñado en la moralización de la vida política frente al clientelismo de los políticos monárquicos, engranó con algunos sectores del nacionalismo vasco.

Nunca pretendió Ramón de la Sota convertirse en un Cambó. Sin embargo, en los años de la Primera Guerra Mundial, cuando los beneficios empresariales se acumularon de manera extraordinaria y el ministro de Hacienda, el liberal Santiago Alba, quiso que el Estado tuviera su parte en ello a través de un impuesto extraordinario, se produjo una

movilización de los intereses económicos que llevó a catalanes y vascos, a Cambó y a Sota, a darse la mano y festejar en el Club Marítimo de El Abra la posibilidad de un acuerdo entre ambos nacionalismos moderados. La inédita victoria electoral de 1918 del Partido Nacionalista Vasco fue el resultado de toda aquella campaña. Ramón de la Sota fue elegido diputado por primera y última vez. Tomó posesión de su escaño, pero no volvió a pisar el palacio del Congreso. Durante esos mismos años de la guerra puso su flota mercante a disposición de Gran Bretaña, lo que le valió la concesión del título de Sir. Amigo personal de Alfonso XIII y vacante el título de marqués del Llano, con cuyos primitivos poseedores emparentaba Ramón de la Sota por vía materna, consiguió que en 1929 el rey firmara el correspondiente despacho a favor de su reclamación del título, previo pago de 25.500 pesetas, y se convirtió en marqués.

Nada de eso evitó que el compromiso político de Ramón de la Sota con el nacionalismo vasco le costara a su familia en 1937, después de que Bilbao cayera en manos del ejército sublevado un año antes, la incautación de todos sus bienes, muebles e inmuebles, y de sus participaciones en las empresas que habían integrado la Sociedad Colectiva Sota y Aznar, de las que desapareció su nombre, pasando a

depender de la familia Aznar. Sir Ramón de la Sota había muerto en agosto de 1936, a las pocas semanas del inicio de la guerra civil, después de una larga enfermedad. Su muerte provocó un enorme duelo en Bilbao. Habían sido muchos y diversos los sectores sociales y las personas individuales en las que se había volcado su actividad y, en muchas ocasiones, su generosa ayuda económica. Sus descendientes directos iban a padecer poco más tarde la represión económica más importante de Vizcaya, junto a la de los miembros del Gobierno vasco, por ser considerados no adictos a la causa del Movimiento Nacional.

El libro de Eugenio Torres cuenta todo esto y muchas cosas más. Es una reescritura de su tesis doctoral, amputada de su aparato estadístico y ampliada a los avatares de la incautación y el pleito que siguió. Es un análisis económico minucioso de la evolución del conglomerado empresarial puesto en pie por Ramón de la Sota, de todas y cada una de las empresas y negocios en los que entró imprimiéndoles su sello personal. Es también una búsqueda de la racionalidad económica de su actuación, respecto a la cual ya nos había anticipado Eugenio Torres en algún artículo sus conclusiones: en la medida en que la actividad principal de Ramón de la Sota pasó de sectores como la minería y el transporte marítimo, más volcados al

mercado exterior y más dispersos, hacia sectores mucho más concentrados y coaligados, como la construcción naval y la siderurgia, volcados además en el mercado interno, todo ello al hilo de una estrategia de integración vertical, aumentaron sus actividades improductivas dirigidas a la búsqueda de rentas del Estado y la restricción de la competencia. La puesta en pie de la Siderúrgica del Mediterráneo en 1917, última gran pieza de su conglomerado, fue un elemento débil por una serie de factores, unos de carácter coyuntural y otros más susceptibles de atribuirse a imprevisiones, pero nunca produjo al coste unitario mínimo que podía conseguir porque nunca realizó la capacidad que tenía instalada. ¿Por qué? Porque ante un sector tan cartelizado como el siderúrgico, con una empresa dominante que era Altos Hornos de Vizcaya, la nueva Siderúrgica del Mediterráneo optó por acomodarse al cártel y garantizarse su cuota de mercado antes que entrar en una guerra de precios. El caso de Ramón de la Sota vendría así a confirmar esa opinión generalizada sobre los empresarios españoles del primer tercio del siglo xx y su proclividad a buscar en las rentas del Estado y la restricción de la competencia interna y externa la maximización de sus beneficios.

Sin embargo, como el libro de Eugenio Torres es, al mismo tiempo,

una biografía minuciosa que se detiene en la reconstrucción del ambiente familiar y social, en las relaciones personales y los compromisos políticos, permite percibir la complejidad de los factores que impulsaron a los empresarios españoles a encaminar su actividad hacia esa búsqueda de rentas, así como el complicado mundo de relaciones entre el poder económico y el poder político, y su mutua instrumentalización. Los pormenores a los que desciende Eugenio Torres, la ampli-

tud de la bibliografía que maneja y el enorme esfuerzo acumulado en la consulta de archivos y fuentes de la época convierten este libro en un producto ciertamente interdisciplinar. No estamos ante un libro que pueda interesar solamente a los historiadores de la economía, sino a historiadores y científicos sociales de muy distintas especialidades y preocupaciones.

Mercedes CABRERA

Santiago LÓPEZ GARCÍA y Jesús M.<sup>a</sup> VALDALISO (eds.): *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza Universidad, 1997, 373 pp, bibliografía.

La historia empresarial y la del progreso tecnológico están cobrando en España un considerable auge. El libro editado por Santiago López y Jesús M.<sup>a</sup> Valdaliso es un buen ejemplo de ello. Recoge los trabajos de investigación de un grupo de jóvenes historiadores económicos interesados por los nuevos caminos de la historia económica, que incorporan en su metodología recientes aportaciones del análisis económico. El libro consta de nueve capítulos, agrupados en tres partes, sin contar la introducción. En ésta, los dos editores presentan un panorama de las principales aportaciones teóricas de

las nuevas tendencias tanto en la historia económica —historia del cambio tecnológico e historia empresarial— como en el análisis económico —la «Nueva economía institucional» y la «Economía evolutiva»—, y atribuyen a estas nuevas tendencias la revitalización de la historia económica observada en los últimos años.

La primera parte recoge dos estudios teóricos. En el capítulo 2, Eugenio Torres Villanueva plantea las principales aportaciones sobre la función del empresario, entre las que destaca las de Schumpeter, Knight y Baumol, que ha sido el eco-

nomista que ha conseguido, en opinión del autor, integrar mejor el factor empresarial e institucional en el análisis económico. En el tercer capítulo, Santiago López ofrece un modelo para explicar los fenómenos de atraso y de convergencia tecnológica. Su marco teórico es la economía evolutiva y la teoría del «gap tecnológico». El núcleo del modelo está en lo que él llama «niveles de acercamiento tecnológico», que son algo así como las etapas que un imitador debe alcanzar sucesivamente para cerrar la *brecha tecnológica*.

La segunda parte contiene dos estudios regionales sobre el cambio técnico en el sector primario, en los que se pone de manifiesto la indudable incidencia de los factores institucionales en el itinerario del progreso tecnológico. El primero de ellos, cuyos autores son Rafael Domínguez y Leonor de la Puente, explica la trayectoria de modernización seguida entre 1750 y 1930 por el sector de la ganadería vacuna de Cantabria. Una serie de características específicas de esta región marcaron las tres etapas sucesivas de la modernización ganadera, que la condujeron a la definitiva especialización en la producción lechera, tras la crisis del consumo cárnico y el desarrollo de nuevas industrias lácteas en Cantabria. En el quinto capítulo, Ernesto López Losa explica el proceso de difusión del arrastre a vapor en las pesquerías vascas

entre 1878 y 1936. El artículo muestra la interesante historia de cómo la actividad innovadora —el arrastre a vapor— fue poco a poco rompiendo la resistencia de las estructuras tradicionales, dentro del complejo entramado de relaciones entre recursos naturales y factores institucionales.

Iniciando la tercera parte, el capítulo 6, de Javier Moreno Lázaro, estudia las transformaciones de la industria harinera española entre 1880 y 1913, en la que destacó el marcado atraso tecnológico con respecto a otros países, tanto por su total dependencia del exterior en las nuevas tecnologías, como por su lentitud y resistencia a adoptarlas. Entre las causas de este atraso, el autor destaca: la política proteccionista iniciada en 1891; la insuficiente preparación técnica de los trabajadores; y la escasa visión empresarial, que llevó a un desarrollo muy pequeño del sistema fabril. Joan Ramón Rosés muestra en el capítulo 7 el proceso de integración vertical del sector algodonero catalán entre 1832 y 1861. La clara preferencia de los industriales catalanes por la integración vertical, en detrimento del sistema que inicialmente imperaba —la subcontratación—, estuvo motivada por una elección racional dirigida a reducir los costes de transacción entre las tres fases sucesivas de producción —preparación e hilado, tejido y acabado—

provocados por una demanda nacional reducida e irregular y por la insuficiencia del mercado financiero. El efecto fue el acercamiento de la industria textil catalana a los niveles de competitividad europeos.

En el capítulo 8, Alberto Lozano explica que en el sector de construcción naval, el apoyo del Estado, que en 1908 concedió la explotación de los arsenales de la Marina a una empresa privada —la Sociedad Española de Construcción Naval—, fue un factor decisivo para la modernización del sector. La clave estuvo en la transferencia de tecnología de un grupo de compañías británicas encabezadas por la Vickers, sin la cual la entrada en un sector que entonces era de muy alta tecnología habría sido imposible en un país como España. El caso de La Naval es un claro ejemplo de los efectos beneficiosos que puede tener la importación de tecnología. En el último capítulo, Jesús M.<sup>a</sup> Valdaliso explica el cambio tecnológico de la flota mercante española durante el siglo XX. El marco teórico del análisis se encuadra dentro de las teorías evolutivas del cambio tecnológico, que tratan de explicarlo como resultado de la competencia entre tecnologías alternativas. Valdaliso concluye que la «temprana e intensa adopción del motor diésel» en España estuvo motivada por factores tecnológicos; la lenta adopción de los combustibles líquidos, por la política

energética franquista; y la estructura de la flota por tipos de buques, por factores económicos e institucionales.

*¿Que inventen ellos?* es un libro de un gran interés por su novedoso enfoque, por la importancia de los temas de fondo abordados y por la variedad de sectores y regiones estudiados. Precisamente por ser un libro sugerente y novedoso, proporciona abundante material para la discusión. Por ejemplo, aunque en la introducción los autores reconocen que la metodología que proponen —la historia empresarial y la economía evolutiva— no es la única, su lectura puede transmitir la sensación de que otras formas de hacer historia económica, como la llamada Nueva historia económica, que tiene un enfoque más macroeconómico, no son caminos adecuados. Es cierto que para comprender las causas del atraso o adelanto tecnológico es necesario descender al nivel microeconómico; sin embargo, los estudios macroeconómicos nacionales y comparativos han sido, son y serán de una gran importancia para nuestra disciplina, pues aportan visiones generales, sin las cuales los estudios concretos correrían el peligro de perder el norte.

El análisis de Eugenio Torres sobre las funciones empresariales es de gran utilidad por la sugerente síntesis que hace de las teorías existentes; sin embargo, quizá ponga dema-

siado énfasis en los factores institucionales y poco en la función específica del empresario como promotor primordial de las innovaciones tecnológicas y organizativas. El modelo propuesto por Santiago López muestra un camino para que los historiadores del cambio tecnológico se acerquen y utilicen las novedades del análisis económico, y para que confirmen su utilidad, pues «sólo su utilización en estudios empíricos determinará su auténtica valía» (p. 118). Los seis últimos capítulos —que, quizá, podrían haber tenido una vinculación más estrecha con los tres iniciales— son los que responden a la pregunta que, parafraseando a Unamuno, plantea el título del libro: el comportamiento general de los empresarios españoles ha sido dejar —seguramente por falta de preparación— que inventen *ellos*, aunque ha habido sectores más innovadores que otros.

Aunque a lo largo del libro se apuntan algunas de las causas del atraso español, estaría muy bien que los autores se animaran a escribir una segunda parte: *¿Por qué ellos inventaron tanto y nosotros tan poco?* En mi opinión, este segundo trabajo debería dedicar más importancia a un tema que sólo se trata colateralmente en el presente: el capital humano y la formación de los empresarios españoles. De todas maneras, éstas son pequeñas puntualizaciones y sugerencias que no empañan en absoluto los méritos de un libro que constituirá, sin duda, un punto de referencia para las investigaciones sobre el progreso económico y tecnológico de nuestro país durante los siglos XIX y XX.

José María ORTIZ-VILLAJOS  
Universidad de Alcalá  
de Henares

Jesús M. ZARATIEGUI: *Caballeros y empresarios. El hombre de negocios victoriano*, Madrid, Rialp, 1996, apéndice bibliográfico, 2.500 ptas.

Pocos libros o artículos abordan el papel de los hombres de negocios en la sociedad; en consecuencia, no existe una idea clara sobre quiénes son y qué les hace ser elementos distinguidos del proceso económico. Por otra parte, parece evidente que

el grado de espíritu empresarial que tiene una sociedad suministra un valioso índice que permite analizar la capacidad de generar un desarrollo económico sostenido.

El trabajo aquí reseñado es consecuencia de una estancia investiga-



dora en el *Downing College* de Cambridge y en la *London School of Economics*, que tuvo como resultado la elaboración de la tesis doctoral. El libro pretende explorar la relación entre el empuje empresarial y la actividad económica en la Inglaterra de la época victoriana; es decir, desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial. Éste es, a fin de cuentas, el planteamiento esencial del libro: analizar la dinámica empresarial existente en la sociedad inglesa en la citada etapa. El presente ensayo ayuda a comprender con mayor exactitud cuál fue el puesto que, en medio de un panorama internacional cada día más complejo, ocuparon estos «caballeros y empresarios».

El autor aporta el armazón conceptual, los hechos básicos y una perspectiva histórica con la intención de lograr una mejor comprensión de este controvertido aspecto de la teoría económica. La brevedad del texto hace muy difícil tratar el espíritu de empresa de una manera exhaustiva, pero permite un acercamiento para identificar ese elemento, esquivo en ocasiones, que denominamos actividad empresarial. Aunque en los últimos años se han realizado interesantes esfuerzos en esta dirección, todavía son pocos los libros o artículos que abordan la naturaleza y el papel de los hombres de negocios. La tendencia ha sido fijar la atención en casos particulares

de «capitanes de industria» o defender teorías particulares de la acción empresarial. El libro aquí reseñado aspira a contestar a esos interrogantes a través del estudio de ese grupo de empresarios ingleses de la segunda mitad del XIX.

Se articula en torno a cinco capítulos en los que, independientemente de su contenido, sobresale el abundante trabajo desarrollado sobre los estudios existentes sobre la época, así como el cuerpo teórico de que hace gala a lo largo de todo su análisis. En el primero se hace un repaso de las condiciones sociales y políticas del momento: evolución económica durante el período, estructura de la industria inglesa, su transformación y el crecimiento retardado de finales de siglo. En estos apartados incluye las divergentes opiniones existentes sobre la tesis de la «gran depresión» de finales del XIX en Inglaterra. Frente a los clásicos trabajos de Landes, Deane, Lomax, que plantean el frenazo del crecimiento industrial, se incluyen también estudios econométricos —Crafts, Leybourne y Mills— que han cuestionado las tesis tradicionales.

Otro de los aspectos destacables es el análisis que realiza de la conformación del grupo empresarial, ya en el segundo capítulo. Aunque todavía se sabe poco de los *british entrepreneurs* de finales de siglo. Dentro de este capítulo se comienza estudiando el catálogo de tipos de

empresarios de la sociedad victoriana: distinguiendo entre el «capitalista-propietario» o patrono que había llevado a cabo la Revolución Industrial, que era el grupo más numeroso; el empresario o *entrepreneur* en sentido estricto; y el *manager* que aparece en las primeras décadas del siglo xx. Una vez hecho un repaso a los factores que favorecen la aparición de los empresarios, se lleva a cabo una aproximación a la composición del grupo empresarial.

El tercer capítulo trata de las organizaciones empresariales y su relación con los trabajadores y sindicatos. Existió un leve cambio desde las posturas ultraconservadoras de los empresarios a un acercamiento con los sindicatos y las necesidades de sus trabajadores. Asimismo se pasa revista a las aspiraciones «aristocráticas» de los hombres de negocios y su relación con el conjunto de la sociedad. El capítulo cuarto aborda la actuación del empresario dentro de la empresa. Basado en la teoría de las organizaciones —que suelen adoptar las escuelas de negocios—, Zaratiegui pasa revista a cuestiones como el liderazgo empresarial, la organización de la producción, el uso de la información y la dirección científica de los negocios.

En el quinto, y último, afronta el tema central del trabajo: la función que ejerció la presencia/ausencia de «empresarialidad» como factor

determinante del declive económico. En primer término presenta la tesis tradicional que explica el declive de la empresa inglesa por la falta de imaginación e iniciativa, de firmeza, pérdida de oportunidades y poca habilidad organizativa. El descenso de energía empresarial estaría relacionado con el relativo abatimiento de la economía inglesa. Los sucesores de los pioneros habrían cambiado mucho sus actitudes (el «efecto Buddenbrook»). Una educación de estilo aristocrático les habría preparado mal para la dirección de las empresas.

A modo de conclusión se hace un repaso a las distintas teorías y estudios existentes sobre el tema en cuestión. Se pasa revista a la evolución en el pensamiento marshalliano acerca del papel jugado por los empresarios en ese relativo declive. La vida media de las empresas no era muy larga a causa de las bancarrotas, liquidaciones voluntarias y la disolución de sociedades a la muerte de uno de los socios.

Queda mucho por investigar sobre ese supuesto declive empresarial. La búsqueda de motivaciones no económicas habría producido una hemorragia de talentos empresariales a medida que avanzaba el xix, y un deseo de emulación por parte de los que aún no habían llegado a conseguirlo. Pero es claro que el nacimiento de nuevas empresas habla de la vitalidad de la clase

empresarial. En este sentido, el autor apunta la extraordinaria variedad de factores analizados hasta ahora que pueden explicar la falta de innovación y de empuje en la economía inglesa: lento crecimiento de los mercados doméstico y externo; caída de precios que redujo los beneficios y la posibilidad de autoinversión; la depresión de 1873 pudo crear un círculo vicioso al reducir los estímulos para invertir e innovar; la desventaja de una temprana industrialización... Pero tampoco se pueden olvidar los decisivos factores humanos: las posibles deficiencias de los empresarios, y la tendencia de la clase media-alta a asimilarse con la aristocracia terrateniente.

Zaratiegui ha realizado un prolijo análisis de abundantes estudios, trabajos y contrapuestas teorías para intentar responder a la pregunta que estructura todo el libro: ¿fueron las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial en Inglaterra un

período crítico de empresarialidad? A su entender la respuesta debe ser negativa. Aunque el trabajo no deja de ser excelente, muestra algunos descuidos que quizá se deban al origen del trabajo: comprimir una tesis doctoral de tal envergadura en una edición de bolsillo no es tarea fácil. Se advierten olvidos respecto a las obras que se citan a lo largo del texto, que no se incluyen en la bibliografía final. En algunos momentos se aprecia cierto desajuste en la línea argumental. Se eligen los escritos de Marshall como columna vertebral presentando «su visión del problema», pero no se articulan de acuerdo a los otros autores, y quizá en este sentido se aprecia cierta desorganización. De todas formas, estos detalles no ensombrecen la calidad del trabajo.

Juan Manuel MATÉS BARCO  
Universidad de Jaén

Mercedes ARROYO HUGUET: *La industria del gas en Barcelona, 1841-1933*, Barcelona, Ediciones del Serbal, 1996, 420 pp.

Entre las novedades tecnológicas más sobresalientes del siglo XIX los historiadores económicos suelen destacar la producción de gas a partir de la destilación del carbón de hulla. En efecto, su progresiva implantación

tuvo que ver no sólo con las mejoras del alumbrado de unas ciudades en plena expansión, sino también con el desarrollo industrial que entonces estaba experimentando la mayor parte de la Europa occidental.

Sin embargo, con ser éste un tema trascendental para la historia económica, a diferencia de Inglaterra, por ejemplo, en España los estudios sobre el gas son ciertamente escasos. Así, junto a los trabajos de D. García de la Fuente, A. González, C. Larrinaga, R. Fernández Carrión, M.<sup>a</sup> C. Simón o C. Sudrià, entre otros, la obra de Mercedes Arroyo constituye un importante paso adelante en esta dirección. Y esto por varios motivos. Primero, por el tratamiento serio y riguroso del tema, sin olvidar al respecto que este libro viene a ser su tesis doctoral. Segundo, por la exhaustividad de las fuentes, destacando no sólo la consulta de los archivos españoles, tanto públicos como privados, sino también de los Archivos Nacionales de París, con lo que los datos referidos a la firma Lebon son realmente interesantes. Tercero, por lo acertado de los marcos geográfico, Barcelona, y cronológico, 1841-1933. Finalmente, por la claridad expositiva y acertada articulación del libro.

Atendiendo a este último punto, a lo largo de cuatro partes y diez capítulos, la autora nos describe con todo lujo de detalles y con un soporte documental imponente todos los entresijos de la industria gasista en la Barcelona de la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del actual. Y lo hace atendiendo a tres cuestiones que están presentes en el sub-

título del libro, es decir, la innovación tecnológica, el territorio urbano y el conflicto de intereses que aquélla suscitó.

Ahora bien, para entender mejor este enfoque, debemos advertir que Mercedes Arroyo no es una historiadora de la economía, sino una geógrafa, de forma que la manera de abordar el tema difiere bastante de la de especialistas como Robert Milward, por ejemplo. Así, y aún no descuidados por la autora, aspectos tales como la producción, los precios, las ventajas comparativas, etc., adquieren menos peso que en otro tipo de publicaciones.

Hecha esta salvedad, el mencionado triple itinerario de la obra nos parece acertado. Efectivamente, el gas supuso una notable innovación tecnológica tanto en lo que al alumbrado se refiere como en su aplicación a la industria. Aquél vino a sustituir así a las lámparas de aceite, no sólo resultando más barato, sino también proporcionando una potencia lumínica mayor. Barcelona, en este sentido, fue una de las primeras ciudades españolas en adoptar el gas para su alumbrado público y más tarde privado. Pero no sólo eso, pues, como se sabe, la sustitución de las máquinas de vapor por los motores a gas fue otra de las grandes novedades del proceso industrializador del siglo XIX. Al respecto, no debemos olvidar que la capital catalana y sus alrededores constituyeron

el primer polo económico del país, de suerte que la utilización de esta nueva fuente de energía en los usos industriales supuso un hecho sin duda importante.

El segundo de los aspectos tratados por Mercedes Arroyo es el territorio urbano. Como geógrafa que es, éste constituye una pieza clave dentro del entramado de su obra. Ella insiste, en efecto, en las repercusiones que sobre el urbanismo de la ciudad tuvo la implantación del gas, siendo especialmente atractivas sus revelaciones sobre las relaciones existentes entre el gas e Ildefonso Cerdà y sus apreciaciones sobre el ensanche. Igualmente, no menos interesantes resultan los capítulos dedicados a la expansión del gas por el Pla de Barcelona o los municipios limítrofes de Sant Andreu de Palomar, Sants y Sant Martí de Provençals, núcleos todos ellos tocados por la industrialización e incorporados finalmente a la ciudad condal.

Una expansión, por otro lado, no exenta de dificultades si nos remitimos al tercer sujeto del libro, es decir, a la lucha de intereses entre las distintas compañías que operaban en la ciudad y entre éstas y los ayuntamientos respectivos. Un conflicto que, como demuestra la autora, no era nuevo, pues estuvo presente desde los inicios del gas en la misma Barcelona, primero personificado entre Charles Lebon y la familia Gil y más tarde entre la

«Compagnie Centrale» de los Lebon y la «Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas». Pugna, por consiguiente, no circunscrita únicamente a la capital, sino trasladada también a las localidades vecinas.

En una situación así, fueron los usuarios los más perjudicados, sobre todo si tenemos en cuenta que, tal como nos recuerda Arroyo Huguet, la concesión a una compañía representó la forma típica de explotación de los servicios económicos e industriales en el Estado liberal, de manera que, por lo general, los ayuntamientos se vieron sujetos a un contrato oneroso del que en ocasiones no pudieron sustraerse. No es extraño, pues, que en estas circunstancias, a finales del siglo XIX se iniciara en España, como ya había sucedido en otros países, una importante corriente municipalizadora, siendo las ciudades de Bilbao y San Sebastián pioneras en este sentido, tal como nosotros hemos puesto de manifiesto.

En paralelo, otra dimensión destacable del conflicto de intereses es la planteada en la parte cuarta de la obra referida a la aparición de la electricidad y a la competencia entre ambas energías. Como se sabe, el proceso de electrificación en España se inició durante el primer tercio de la presente centuria, en especial en el País Vasco, Madrid y Cataluña. De lento desarrollo al principio, a partir de la Primera Guerra Mundial

la electricidad se convirtió en seria competidora del gas, de suerte que las compañías gasistas se vieron obligadas a cambiar de estrategia, tratando de ganar nuevos mercados (uso doméstico, sobre todo), o terminaron por desaparecer, como la «Compagnie Lebon».

En definitiva, el libro de Mercedes Arroyo constituye una aportación realmente interesante para el estudio de la industria del gas en España, sobre todo por el enfoque

que la autora le ha dado. Los tres pilares en los que se basa su investigación revelan bien los distintos intereses que se dieron en torno al gas por parte de unas compañías centradas más en sus propios intereses económicos que en el suministro de un servicio de calidad y a precio razonable.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ  
Universidad de Lieja

María SEOANE, *El burgués maldito. La historia secreta de José Ber Gelbard*, Buenos Aires, Editorial Planeta, 1998, colección Espejo de la Argentina, 467 pp., bibliografía, anexo documental e índice de nombres.

La historia de la Confederación General Económica (CGE), que agrupara a la pequeña y mediana burguesía nacional a partir de la segunda mitad del siglo xx, así como la de José Ber Gelbard, su legendario fundador y líder hasta fines de los años setenta, son temas primordiales para comprender la evolución de la política y la economía argentinas durante las últimas décadas. Ambas cuando menos reflejan el ascenso, la crisis y la irreversible declinación de una clase de empresarios comprometidos con un proyecto nacional industrialista focalizado en el mercado interno, que surgieron después de la Gran Depresión y cuya trayectoria transcurrió

durante la vigencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y la intervención del Estado en la economía nacional. Al publicarse los libros ya clásicos de Cúneo, Freels, Niosi y un artículo más reciente de James Brennan quedó desbrozada gran parte de la historia de la CGE. Pero aún faltaba una biografía de Gelbard, un inmigrante judío de origen polaco llegado a la Argentina en 1930, que poco a poco ascendió económica y socialmente, en los años setenta se convirtió en su principal dirigente político y gremial, y fue el último Ministro de Economía de Perón durante el período 1973-1974. Mediante una detallada y polémica investiga-

ción periodística, María Seoane rastrea la vida de esta figura, a la que considera «un paradigma de la burguesía argentina» y que según su visión fue a la vez un empresario, el principal lobbista de la Argentina contemporánea, y un interlocutor confiable para diversas personalidades y sectores sociales ubicados en las más inverosímiles antípodas ideológicas.

La primera parte del libro trata la vida personal y los humildes comienzos de las actividades comerciales de Gelbard en el noroeste argentino, sus esfuerzos para organizar y liderar una cámara de empresarios del interior del país diferenciada del peronismo y de los tradicionales grupos de poder, y su sostenido ascenso como líder de la CGE, empresario, político y lobbista en la Argentina de los años cincuenta y sesenta. Los cinco capítulos finales, que forman el cuerpo principal de esta biografía, examinan más detalladamente la trayectoria pública y privada de Gelbard durante los años setenta. Dicho énfasis obedece a que durante esta década se convirtió en un destacado e influyente empresario y lobbista, y en un hombre clave para la legitimación del peronismo y el triunfal retorno de su anciano caudillo al país tras un prolongado exilio. Además, Gelbard fue un fiel ejecutor e intérprete del proyecto económico articulado por Perón para la Argentina de esos años, y una de las principales víc-

timas de la despiadada represión desatada por la dictadura militar a partir del golpe de 1976.

Por su óptica periodística, esta obra no se encuadra dentro del género de la historia económica. Aun así, tiene méritos que justifican este comentario. Es una de las escasísimas biografías de empresarios locales, cuyas actividades particulares y activa participación en cámaras empresariales y en la política argentina contemporánea apenas se conocen. En tal sentido, con limitaciones que apuntaremos, constituye un claro avance en la voluminosa agenda de trabajos pendientes de la historiografía de empresarios en la Argentina. Además, con una clara intención crítica examina la fascinante y compleja relación de la política con los negocios y el poder en un país en el que la intervención del Estado en la economía muchas veces dio lugar a favoritismos sectoriales que hasta beneficiaron a Gelbard y la Confederación General Económica.

Al mismo tiempo cabe señalar algunas falencias metodológicas y conceptuales en esta obra. Por ejemplo, no analiza con suficiente claridad el hecho de que las innegables afinidades ideológicas entre el peronismo y la burguesía nacional nucleada en la CGE vinieron acompañadas de profundas discrepancias por cuestiones de política económica, y sobre todo laboral y de productividad obrera. Es más, de esto emerge el concepto erróneo de que

dichos empresarios se identificaban totalmente con la ideología del peronismo, con su política económica y su concepción del Estado. Además, no subraya bien las diferencias sociales, ideológicas y culturales entre los comerciantes, industriales y productores agropecuarios pertenecientes a la Confederación General Económica y a la Unión Industrial y la Sociedad Rural, las tradicionales asociaciones empresariales del país. Esto le hubiese permitido a la autora explicar mejor que ciertas facetas personales de Gelbard, como su escaso refinamiento social, reflejaban las de una burguesía empresarial de *self made men* cuyos miembros legítimamente se enorgullecían de ser «bolicheros», es decir pequeños comerciantes.

Las relaciones de Gelbard y la burguesía de la CGE con el Estado argentino también merecen una referencia específica en este comentario. Según Seoane, estos empresarios siempre dependieron del auxilio del Estado y de los favores políticos de los gobiernos de turno. Si bien esto es cierto, cabe agregar que los grupos económicos liberales más poderosos *también* recurrieron con más éxito e igual o mayor frecuencia al auxilio estatal, al tráfico de influencias y a la manipulación en provecho propio de muchas decisiones clave en política económica. Por último, el análisis de las relaciones de Gelbard con personalidades, grupos sociales o instituciones muy

diferentes entre sí también es muy discutible. Por ejemplo, es bastante poco creíble que Gelbard haya tenido una personalidad tan multifacética como lo sostiene la autora y que al mismo tiempo haya sido un hombre confiable para los servicios secretos israelíes, el Kremlin y el Departamento de Estado norteamericano.

El libro se basa en una amplia gama de fuentes primarias y secundarias, incluyendo entrevistas orales con antiguos dirigentes de la CGE y testigos y protagonistas de la época. Por ejemplo, Seoane utiliza documentos del archivo de la Confederación General Económica y del Departamento de Estado norteamericano de los años setenta recientemente liberados a la consulta de los investigadores. Con relación a esto, se observa un aparente «encandilamiento» y uso un tanto acrítico de la documentación estadounidense y que no agota las posibilidades analíticas e informativas que ofrece el archivo de la CGE. Al no tomar en cuenta el artículo de Brennan al cual ya hiciéramos referencia, pasa por alto decisivos matices sociales, económicos y culturales en la idiosincrasia de Gelbard y la CGE.

La publicación de este libro refleja el creciente interés de las editoriales y el público lector locales por investigaciones del pasado reciente, que en los últimos años prácticamente ha desplazado a los trabajos



académicos del reducido espacio que ocupaban en el mercado editorial argentino. Pese a sus limitaciones, esperamos que pronto estimule la preparación y publicación de mejores e indispensables biografías sobre destacados políticos-empresarios como Miguel Miranda, muy vinculado al peronismo hasta su muerte

en 1953, y Rogelio Frigerio, uno de los ideólogos del «desarrollismo» argentino desde fines de los años cincuenta.

Raúl GARCÍA HERAS  
Consejo Nacional  
de Investigaciones Científicas  
y Universidad de Buenos Aires

José Antonio MIRANDA ENCARNACIÓN: *La industria del calzado en España (1860-1959)*, Valencia, Instituto de Cultura «Juan Gil Albert», 1998, 380 pp.

La presente obra de J. A. Miranda, fruto de su tesis doctoral, no sólo tiene el mérito de abarcar el estudio de la industria del calzado en España sino que además lo hace desde una perspectiva a largo plazo, regional y comparada utilizando fuentes empresariales inéditas. Como ha destacado el mismo autor, este libro se insertaría en la nueva corriente de investigación de la historia económica española dedicada a los sectores «no líderes». Este nuevo enfoque tiene por objeto mostrar un panorama amplio de la industrialización española, más allá del textil y la siderurgia. La obra se completa con una abundante bibliografía, que abarca más de 30 páginas.

El libro se divide en dos partes principales: la primera, que comprende los tres primeros capítulos, describe la evolución del sector (tan-

to la industria del calzado de cuero como la industria del calzado textil) y su proceso de modernización hasta 1930; la segunda, formada por los siguientes tres capítulos, analiza las consecuencias que tuvo sobre la marcha del sector la guerra civil y la política económica de la posguerra. Estos seis capítulos se completan con una introducción y una conclusión.

La primera parte incide en la importancia que tuvo la demanda interior como obstáculo en el proceso de modernización de la industria del calzado. El capítulo I estudia la evolución de los mercados interiores y exteriores del calzado español. De aquí, este historiador concluye que la debilidad de la demanda interna (derivada del atraso económico del país) impidió un mayor crecimiento de la capacidad produc-

tiva, limitó la proliferación de establecimientos fabriles y obstaculizó una mayor difusión de la nueva tecnología norteamericana. Bien al contrario, la demanda exterior, primeramente la procedente de las colonias y más tarde la de los países beligerantes de la Primera Guerra Mundial, impulsó la mecanización y el aumento de escala de las empresas españolas. El paso de la industria española del calzado de cuero a un sistema fabril, así como la mecanización de la misma son tratados en el capítulo II. Según el autor, la empresa norteamericana United Shoe Machinery Company (establecida en España en 1909) no sólo fue la principal responsable de la introducción en España de la nueva tecnología para la producción en masa de calzado sino también de su posterior adopción por parte de muchas empresas gracias a sus innovadores contratos de arrendamiento de maquinaria. En el mismo capítulo también se abordan los factores que condujeron a la concentración de la industria del calzado en una serie de provincias españolas (Alicante, Baleares y Barcelona). El capítulo III enmarca la industria en el contexto internacional al comparar su evolución con la de otros países europeos, concluyendo que la mayor divergencia entre España y sus competidores internacionales se produjo en el período posterior a nuestra guerra civil.

Como ya hemos mencionado con anterioridad, la segunda parte del libro comprende el período de 1936 a 1959. Esta etapa se caracterizó por la fuerte regulación del sector y los controles administrativos que alejaron a la industria del calzado en España de su trayectoria anterior. En el capítulo IV se analizan las consecuencias de la guerra civil española sobre la industria del calzado: pérdida de capital humano, escasez de materias primas (principalmente en la zona republicana), obsolescencia tecnológica por la falta de incorporación de nueva maquinaria, formación de cárteles en la industria de la piel de la zona republicana y cambios en la localización regional.

En los siguientes dos capítulos se describe la situación posterior a la guerra civil de esta industria que se caracterizó por la infrautilización de la capacidad productiva del sector. En cambio, simultáneamente, otros países europeos experimentaron una notable expansión de su producción de calzado. Durante los años cuarenta, el establecimiento de precios de tasa muy bajos condujo a la aparición de un mercado negro con precios muy superiores y un descenso de la calidad del calzado. A esto se unió una caída de su demanda, consecuencia de una disminución de la renta española en los años cuarenta y una caída de las exportaciones derivada de las decisiones de política económica. Por otra parte, la reducción de las importaciones de

cueros y de curtientes provocó una grave falta de materias primas, principal obstáculo para la recuperación industrial, a lo que se unió una escasa oferta de energía. A esta situación el autor añade los efectos perjudiciales que tuvo la legislación reguladora de las nuevas industrias, ya que no sólo retrasó la modernización del sector, sino que además estimuló la economía sumergida.

Un panorama no muy distinto al de la década de los cuarenta es el que nos muestra el autor con la descripción de lo ocurrido en el sector en la siguiente década. J. A. Miranda vuelve a destacar la debilidad de la demanda interior como un factor clave para explicar el atraso relativo del sector del calzado de cuero. La insuficiencia de materias primas y las dificultades de renovación tecnológica continuaron estando presentes en la economía española impidiendo un mayor crecimiento del sector del calzado en España.

Uno de los temas recurrentes de este libro es el argumento de la debilidad y variabilidad de la demanda del mercado español como factor de atraso de la industria del calzado de cuero y de freno para su mecanización. Esta explicación, basada desde el punto de vista de la demanda, no es nueva en el panorama historiográfico español. Según J. A. Miranda, la tecnología más eficiente del siglo XIX era apta para la producción en masa de calzado pero no para el

tipo de empresa existente en España, de pequeña dimensión y con una producción flexible (derivada del carácter de la demanda interna). Sin embargo, según el mismo A. D. Chandler, el sector del calzado no destaca por su capacidad para generar grandes empresas. Además, en este tipo de sectores, las economías de escala no parecen excesivamente relevantes para explicar la competitividad. Bien al contrario, países como Italia han triunfado en el mercado internacional con pequeñas empresas de producción flexible y productos diferenciados. ¿No habría que buscar alguna explicación para el atraso de la industria del calzado española en el lado de la oferta? Probablemente, este estudio debería completarse con un análisis pormenorizado de factores tales como el nivel de investigación y desarrollo, el número de ingenieros, la dotación de capital humano o las redes comerciales.

Pero esta última consideración no empaña la calidad de este importante libro, no sólo para los estudiosos interesados en la industria del calzado y los sectores «no líderes», sino también para todos los que quieran analizar de forma rigurosa el papel de la industria en el crecimiento español.

Mar CEBRIÁN  
Universidad Carlos III

Jesús María VALDALISO: *La navegación regular de cabotaje en España en los siglos XIX y XX: guerras de fletes, conferencias y consorcios navieros*, Vitoria, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, 1997.

Jesús María Valdaliso realza su ya importante lista de publicaciones sobre la industria marítima española con este breve libro sobre el servicio regular de buques de vapor en el comercio de cabotaje español. Valdaliso plantea directamente desde el principio su objetivo: «analizar la existencia de competencia y/o cooperación empresarial en la navegación regular de cabotaje en España durante los siglos XIX y XX y su repercusión sobre la estructura del sector y los precios».

Este objetivo coloca el libro dentro de la voluminosa literatura sobre la organización de la industria de la navegación regular. Ésta floreció en el siglo XIX cuando la tecnología del vapor se difundió a través del transporte marítimo. La nueva tecnología, aunque permitió importantes mejoras en su seguridad, también incrementó las necesidades de capital. Los consorcios navieros estaban preocupados por la necesidad de cubrir estos altos costes fijos. Está muy extendida la opinión de que los relativamente bajos niveles de costes variables generaban incentivos para que las empresas competitivas fijaran precios que, mantenidos a largo plazo, acabarían en bancarrota. Con vistas a evitar estas guerras «ruino-

sas», las compañías de línea empezaron a implicarse en una amplia variedad de comportamientos colusivos. El más llamativo de éstos fue el establecimiento de conferencias navieras o cárteles, que se difundieron por las compañías navieras desde finales del siglo XIX.

La contribución de Valdaliso, y lo que hace su trabajo interesante no sólo para los especialistas españoles sino también para los de otros países, es su enfoque sobre el comercio de cabotaje. La amplia mayoría de los trabajos académicos sobre la navegación regular, tanto en España como fuera de ella, se ha centrado en el comercio internacional. Valdaliso centra su atención en la porción de esta industria que sirve los puertos peninsulares, con la excepción del comercio con las Islas Canarias. Dentro de este apartado del comercio de cabotaje, Valdaliso se centra en rutas de larga distancia tales como la ruta entre Sevilla y Bilbao. De especial interés es su estudio de los Servicios Mancomunados de Cabotaje (SMC), un acuerdo colusivo entre Naviera Aznar e Ybarra y Cía. que duró desde 1930 hasta los años sesenta (Trasmediterránea fue uno de los primeros participantes hasta que se salió del mercado

del cabotaje de larga distancia a mediados de los años treinta). Esta investigación se ve reforzada por el estudio de los archivos Sota y Aznar.

Además de una introducción y una conclusión, el libro contiene cuatro capítulos sustanciales de longitud variable. En el primero, Valdaliso proporciona un breve repaso a los estudios teóricos sobre la industria naviera, haciendo especial énfasis en la mencionada estructura de costes y el debate sobre las conferencias navieras. La cobertura del primero se ve debilitada por la omisión de los importantes trabajos recientes de Stephen Craig Pirrong y William Sjostrom, que intentan modernizar teóricamente la noción de destrucción competitiva tal como es aplicada a la navegación de línea. La segunda parte, en contraste, es una excelente y sucinta descripción de las conferencias navieras y del debate que las rodea. La cuestión clave es si su principal efecto fue dotar de cierta estabilidad a una caótica industria, lo que habría beneficiado a empresas, clientes y la sociedad en general, o si, en cambio, las conferencias fueron simplemente un tipo de cártel que ejercía un poder de mercado en detrimento del bienestar social.

En el segundo capítulo, Valdaliso cubre el desarrollo de la industria regular de cabotaje en el siglo XIX. Desde 1829, el Estado ha reservado este comercio exclusivamente a bar-

cos españoles. Esta práctica de reservar el comercio de cabotaje a barcos de bandera nacional ha sido común en la mayor parte de los países desde el mismo periodo. Valdaliso sostiene que esta política ha promovido la colusión en la industria. Este importante aspecto analítico no es evidente por sí mismo y merece mayor explicación. Valdaliso también registra los numerosos brotes de comportamiento competitivo que minaron el éxito de las actividades colusivas en el siglo XIX. Sin embargo, las guerras de tarifas siempre han ocurrido en un mayor o menor grado en esta industria, y Valdaliso debería basar su afirmación en algo más que en el hecho de que fue un periodo de particular inestabilidad. Si bien éste fue el caso en el contexto español, al examinar otras naciones, podría parecer que la verdadera característica idiosincrática del comercio de cabotaje español es su extraordinaria estabilidad durante el periodo posterior a 1830.

En el siglo XX, la Primera Guerra Mundial destaca como la línea divisoria de la industria. En primer lugar, la interferencia del Estado aumenta de forma espectacular, especialmente a través de la regulación de tarifas. Valdaliso parece sostener que la política del Estado sobre la tarifa máxima no era una restricción tan vinculante para la empresa durante la posguerra como lo sería durante el régimen franquis-

ta. En segundo lugar, la industria acometió un proceso de consolidación espectacular. Además, las empresas que quedaron firmaron un cártel que parece haber sido muy exitoso desde el punto de vista de las empresas. Quizás su verdadero éxito indujo la entrada de Sota y Aznar en el comercio de cabotaje en 1928. Después de una guerra de tarifas, los entrantes acordaron un acuerdo colusivo extraordinariamente detallado en 1930, los SMC. Aquí, Valdaliso presenta los frutos de su trabajo de archivos y son realmente fascinantes. Hay mucha información sobre los términos del acuerdo y su evolución, además de los fletes y portes de Ybarra y Cía. y de la Naviera Aznar. Los datos son muy interesantes, provocativos y están muy bien presentados.

Valdaliso intenta evaluar el nivel de poder de mercado del que disfrutó este cártel de larga duración. Desgraciadamente, lo hace a través de estimaciones de su parte de mercado. El poder de mercado implica cierta capacidad para fijar precios por encima del nivel competitivo; la parte de mercado sola no puede decirnos si los SMC estaban ejerciendo este poder. Los procedimientos para estimar propiamente el poder de mercado han avanzado considerablemente en los últimos veinte años a través del renacimiento de la economía industrial de tipo empírico. El hecho de que Valdaliso

presente datos detallados de los costes y las cargas indican que contaba con información para realizar este ejercicio y esto habría supuesto una gran contribución si lo hubiese hecho.

Finalmente, el libro contiene elementos del debate sobre la competencia intermodal del transporte por ferrocarril y por carretera. Aquí, otra vez la presentación es interesante y provocativa. Valdaliso es muy convincente al argüir que la competencia intermodal lleva a la virtual desaparición de la navegación regular de cabotaje de larga distancia en la Península en los años sesenta. Me habría gustado que hubiese ofrecido más información, sin embargo, tanto en esta sección como en la anterior, sobre el poder de mercado de los SMC y sobre el grado en que la navegación independiente jugó un papel importante en el transporte de cabotaje.

Valdaliso ha escrito un libro extremadamente interesante y estimulante sobre el comercio marítimo de cabotaje y debería inspirar ulteriores trabajos de historia empresarial, además de colocar el comercio con las Islas Canarias en un contexto más amplio. Por este motivo, el libro es indispensable no sólo para los historiadores de la navegación española sino también para aquellos que estudian su presente desarrollo.

Richard SICOTTE  
Harvard Business School

José R. MODESTO ALAPONT: *A ús i costum de bon llaurador. L'arrendament de terres a l'Horta de València, 1780-1860*, Valencia, Editorial Afers, 1998, 326 pp., próleg de J. Millán.

En el último tercio del siglo XVIII se intensificaron, como es sabido, las pugnas entre propietarios y colonos para no quedar rezagados de los beneficios que estimulaba el alza de los precios agrícolas y para evitar, en el caso del propietario, que la inflación anulara la subida nominal de la renta. Una de las reales provisiones conseguidas por los colonos de Salamanca, Zamora y Toro en 1768 fue rechazada precisamente por los rentistas valencianos, demostración de lo difícil que era transmitir seguridad jurídica en el Antiguo Régimen por parte de un Consejo de Castilla dedicado a dictar normas que siempre tenían alguna excepción o una aplicación provisional, especialmente mientras llegaba el establecimiento de una ley agraria. Pese a la norma liberalizadora de los contratos de arrendamiento que impuso la Cédula de 1770, veinte años después el Procurador del Reino seguía aconsejando justiprecio de la renta, permanencia del arrendatario o el sistema de la posesión que disfrutaba la Mesta «ínterin que se establece la Ley Agraria que abraza todos los puntos de un sistema general que produzca la felicidad, que espera la nación, conciliando sin agravio alguno los recíprocos derechos de dueños y colonos».

Cuando poco después llegó el Informe sobre la Ley Agraria, Jovellanos despachó en muy pocas páginas el asunto que tantos centenares de folios ocupaba en el Expediente: la tasación de la renta, el derecho de posesión o los arriendos largos eran todas ellas medidas *injustas o inútiles* porque cualquier necesidad impuesta por ley sería dañosa a la propiedad. En el libro que estamos reseñando no hizo falta ninguna ley para proteger al colono, pues en la práctica, violentando la letra de los contratos escritos, estaba asegurada la estabilidad de los colonos de la Huerta mientras que los dueños tenían dificultades para ajustar al alza los arrendamientos. Esto ocurría tanto cuando el objetivo reformista estaba dominado por la Ley Agraria como cuando el ideario ilustrado de la «felicidad pública» había sido sustituido por el de la reforma agraria liberal. Seguramente habrá que tener en cuenta el condicionante de una agricultura en gran parte «artificial» como es el regadío, pues era muy expuesto para el dueño desahuciar sin tener una alternativa de recambio inmediata; el vacío de la finca no sólo interrumpía la percepción de la renta, sino que dañaba el valor capital de ella y

compromete seriamente la liquidez actual y futura del rentista.

J. R. Modesto analiza la evolución de la renta y de las condiciones contractuales en la etapa de transición del Antiguo Régimen hasta que las tierras del Sant Hospital de València, institución en la que se centra la investigación, fueron desamortizadas. Se trata de un estudio cuidadoso que sabe distinguir la renta de las pequeñas y grandes explotaciones, comparar la renta con otras variables y examinar su evolución en tres coyunturas: el alza de fines del setecientos, la crisis de principios del siglo XIX y los años de recuperación a partir de 1840. Ahora bien, lo que no hace esta investigación es ratificar miméticamente con datos de arrendamientos, cuantitativos o cualitativos, las oscilaciones con que la historiografía agraria ha definido cada uno de los períodos citados. Así, por ejemplo, puede observarse que en la fase del ciclo ascendente de 1840-1860 la renta no crece con la misma intensidad que en otros lugares, haciendo estériles los esfuerzos de la administración para lograr su subida, o que los efectos de la revolución liberal apenas si se notaron en el régimen de arrendamientos. Podríamos referirnos a esta situación en los términos utilizados por Jovellanos de que eran los colonos quienes *daban la ley* a los propietarios.

La continuidad familiar de los colonos, las dificultades para actualizar la renta, la capacidad de manobra de los arrendatarios y las dificultades para desahuciarlos, la tolerancia con el endeudamiento y otros comportamientos demuestran sin duda una posición de fuerza que no se reflejaba necesariamente en las cláusulas de los contratos escritos. ¿Paternalismo de los propietarios? No precisamente. La flexibilidad mostrada por el propietario propiciaba la continuidad del ingreso rentista en una agricultura intensiva procurando no quebrar la capacidad de reproducción de los cultivadores, como ocurrió con la permisividad mostrada por el Hospital en la crisis de principios del siglo. Por otra parte, la administración nunca renunció a la amenaza del desahucio o a la subasta pública del arrendamiento; lo que ocurre es que la presión de los labradores, de los grandes colonos sobre todo, fue capaz de imponer comportamientos «éticos» que modificaban a su favor el sentido de las cláusulas que figuraban en los contratos de arrendamiento.

El autor acude a la herramienta de la «economía moral» de E. P. Thompson para comprender la lógica de aquellas peculiares relaciones entre colonos y propietarios; si bien no puede atribuirse a la «economía moral» acciones colectivas de gran envergadura en la etapa estudiada, se convierte en un factor legitimador



de muchas acciones de resistencia cotidiana en la línea expuesta por J. C. Scott. Seguramente no debe exagerarse la singularidad de las relaciones arrendaticias de la Huerta, pues ejemplos de estabilidad, de contratos que se perpetúan en una misma familia a fines del siglo XIX, se pueden encontrar en los estudios de derecho consuetudinario y economía popular que inspiró J. Costa; no muy lejos, en Alcoy, R. Altamira dio cuenta de ellos; incluso en un lugar como Salamanca, donde la competencia por la tierra arrendable favorecía una gran movilidad en los arrendatarios, pueden encontrarse varios casos de estabilidad continuada que se consolidó en dinastías de grandes arrendatarios. Del mismo modo, no es raro encontrar en la correspondencia de las administraciones muestras de permisividad con los impagos de rentas, con lo que se relativizaba la incidencia de la peligrosa cláusula de «a riesgo y ventura» y en su lugar se abría el horizonte a la capacidad de negociación.

Lo que destaca en el caso de los arrendamientos de la Huerta es una cierta institucionalización consuetudinaria de las relaciones que favorecían al colono, sobre todo después de la revolución liberal; posiblemente para disfrutar de esa posición no tenían mucho interés en beneficiarse de la legislación que permitía el acceso a la propiedad mediante la

redención de los arrendamientos anteriores a 1800 (lo que inicialmente suponía un desembolso en metálico importante), y seguramente eso explique una situación impensable en Castilla como es la huelga de arrendatarios que aquí se hubiera evitado con el mecanismo del desahucio mientras que en la Valencia de 1878 debió frenarse con la intervención masiva de la Guardia Civil y con la deportación a Mahón de casi un centenar de arrendatarios.

Las peculiaridades en el sistema de cesión de la tierra no se modificaron cuando el administrador de la Real Junta de Gobierno del Hospital pasó a depender en 1836 de la Junta Municipal de Beneficencia que agrupaba diferentes instituciones de la ciudad y parece que tales peculiaridades continuarían después de que las tierras se desamortizaran a tenor de lo ocurrido con las huelgas de 1870. Sería interesante conocer si la estrategia de cesión de la tierra que favorecía al colono obedecía a una lógica institucional y si los que administraban las rentas del Hospital se ajustaban también a esas peculiaridades cuando arrendaban particularmente sus explotaciones. Lo que sí parece claro, como advierte J. Millán en el prólogo, es que después de la investigación de Modesto Alapont pierde una vez más consistencia la descripción del político y novelista Blasco Ibáñez que atribuía la estabilidad de los

colonos a la inercia de instituciones eclesiásticas más preocupadas, digamos, por la «subordinación política» de los colonos que por intereses económicos. Tampoco queda bien parada la tesis que identificaba estas relaciones arrendaticias como una supuesta enfiteusis que servía para caracterizar el sistema feudal.

El libro de *A ús i costum de bon llaurador* (cláusula que suele figurar en todos los contratos) supone una llamada de atención para mirar más allá de la letra de los documentos que firmaban propietarios y colonos, y advertir la capacidad de negociación entre unos y otros. En el planteamiento que hace el autor se hallan elementos que ilustran algunos de los presupuestos de la teoría

de los contratos (en una agricultura intensiva como la de la Huerta la estabilidad de los colonos y de la renta a mediados del XIX era el precio a pagar por la desinversión de los propietarios), pero el autor no compartiría la idea de que los contratos obedecen sólo a un «cálculo económico racional», pues es capaz de incorporar variables explicativas como la de la «economía moral». En fin, que el libro reseñado sea resultado de una tesis de licenciatura, indica un grado de madurez que debe servir de estímulo para investigaciones posteriores.

Ricardo ROBLEDO

Universidad de Salamanca

Iñaki IRIARTE GOÑI: *Bienes comunales y capitalismo agrario en Navarra, 1855-1935*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1996, 495 pp.

El libro de Iñaki Iriarte pretende despejar algunas de las dudas que suscita el estudio de la penetración del mercado en el mundo rural mediante el análisis de las circunstancias sobre las que actúa en Navarra la legislación desamortizadora. Y el resultado es, cuando menos, atrevido, sugerente y desmitificador. Atrevido, porque, frente a la excepcionalidad tradicionalmente

defendida por la corriente foralista, el autor confirma la normalidad del caso navarro en el proceso de difusión del capitalismo. Sugerente, porque, frente a la inocuidad institucional comúnmente asumida por la literatura económica, el firmante del trabajo devuelve a las fuerzas sociales, no la dirección, pero sí el protagonismo de los cambios. Desmitificador, porque frente a la inmo-

vilidad persistentemente atribuida al sector agrario español, Iñaki Iriarte descubre la posibilidad de adecuar las potencialidades productivas del entorno a los ciclos del mercado sin necesidad de recurrir a los programas maximizadores de la ortodoxia liberal. Todo ello con una rigurosidad metodológica y con una brillantez expositiva que hacen de esta obra una referencia obligada para todos los estudiosos de la historia económica española.

Dividida en tres grandes apartados y precedida por un capítulo introductorio dedicado a corroborar la complejidad del proceso de redefinición de los derechos de propiedad en el mundo occidental, la pieza clave de la investigación de Iñaki Iriarte comienza, primeramente, con un intento de cuantificación de los patrimonios rústicos de titularidad pública existentes en Navarra a mediados del siglo XIX. El balance inicial justifica plenamente el esfuerzo. A la altura de 1859, antes del inicio de la desamortización en tierras navarras, los montes públicos y los bienes comunales ocupan más de la mitad de la superficie total de la provincia.

La diversidad interna emerge con claridad cuando, después del análisis cuantitativo, Iñaki Iriarte aborda las distintas formas de explotación de los bienes de titularidad pública. En la zona septentrional de la provincia, el predominio del monte y el

reducido tamaño de las explotaciones crean las condiciones oportunas para la conservación del patrimonio comunal en manos públicas. Aquí, la distribución de la renta viene marcada más por la propiedad del ganado que por la propiedad de la tierra, de tal forma que la comunalización de la superficie garantiza, en mayor o menor medida, la supervivencia tanto de pequeños como de grandes ganaderos. En la zona meridional, por el contrario, la menor presencia del monte, la potencialidad del secano para ser roturado y la mayor diferenciación en el reparto de la propiedad, propician la integración de los patrimonios públicos en el marco de las explotaciones privadas a través de un proceso de particularización de los aprovechamientos que antecede a la legislación desamortizadora.

Aun así, en las zonas donde predominan las tendencias comunalizadoras frente a las privatizadoras la conservación de los espacios colectivos pocas veces responde a una función eminentemente social. Dado que las posibilidades de explotación están directamente relacionadas con los medios de producción disponibles, son los más desfavorecidos los que menos beneficio bruto obtienen del usufructo directo y gratuito de los bienes comunales. Cuando el acceso a ellos es utilizado para financiar los presupuestos municipales, son los grupos acom-

dados los que aprovechan para reforzar sus posesiones privadas a costa de las públicas, ejecutando hipotecas, comprando terrenos o arrendando disfrutes. Lejos, por tanto, de la explotación igualitaria idealizada por el foralismo navarro, el patrimonio comunal a mediados del siglo XIX sirve, fundamentalmente, para reproducir las condiciones de miseria de los desposeídos, asegurar la oferta de mano de obra barata y evitar la radicalización de la protesta.

En este contexto, una privatización masiva al amparo de la Ley de 1 de mayo de 1855 no parece ofrecer claras ventajas para las oligarquías agrarias de la provincia. En su intento por hacer compatible el mantenimiento de los comunales con las necesidades generadas por el paulatino afianzamiento del capitalismo cuentan con una aliada de excepción: la Diputación Provincial de Navarra. La institución no actúa en este caso como un organismo socialmente inocuo. Se trata, más bien, de un grupo de presión con amplia capacidad negociadora que, aprovechando la debilidad del Estado liberal para lograr una aplicación homogénea de la norma, pretende beneficiar a los grupos acomodados de la provincia. Así pues, antes que la resistencia de una sociedad sin fisuras, la oposición a la Ley General de Desamortización debe ser interpretada como la reacción de la

Diputación de Navarra contra la injerencia de la Administración central. El objetivo no es rechazar la desamortización, sino desarrollar una «desamortización foral» que permita a la institución seguir controlando el proceso individualizador iniciado a principios del siglo XIX.

Bajo tales circunstancias, Iñaki Iriarte ofrece en la segunda parte de la obra una imagen de la privatización muy distinta a la propuesta tradicionalmente por la historiografía navarra. El autor no niega la escasa importancia que, en términos cuantitativos, adquiere el proceso enajenador en la provincia. Lo que niega es que sea la política desarrollada por la Diputación la que en última instancia determina el resultado. Entre otras razones, porque la institución foral, convertida en árbitro de la desamortización desde 1861, no hace más que respetar la correlación de fuerzas existentes a escala local. Así pues, el resultado final depende sobre todo de las posibilidades económicas que ofrece el patrimonio comunal en cada zona. Allí donde el mantenimiento de la titularidad pública permite utilizar el monte de manera ventajosa (zona septentrional) no presenta ningún interés para los más acomodados pagar por la propiedad de unos terrenos cuyo acceso tienen garantizado. Por el contrario, en aquellos lugares donde el desarrollo de la actividad agrícola requiere un apro-

vechamiento particularizado de las superficies publicas para extender el área de cultivo (zona meridional y cuenca prepirenaica) la privatización absoluta alcanza niveles muy superiores.

En cualquier caso, la desamortización no es la única vía de penetración del mercado en el mundo rural. La particularización de los aprovechamientos a través de la roturación de los comunales no enajenados alimenta en Navarra un proceso de liberalización de la tierra que resulta ser mucho más importante en términos cuantitativos que la propia privatización. Así lo demuestra Iñaki Iriarte en los ocho epígrafes que componen el último apartado de la obra.

¿Si la demanda de roturaciones en Navarra es persistente durante la segunda mitad del ochocientos y primer tercio del novecientos, por qué entonces, plantea el autor, la solución finalmente adoptada no supone, como en otras regiones del país, una enajenación más intensa?. La respuesta es doble. En primer lugar, la Diputación Provincial percibe el mantenimiento de los comunales como una forma de apaciguar las reivindicaciones jornaleras y como una manera de controlar las haciendas locales al vincular los permisos de roturación a la presentación periódica de las cuentas municipales. En segundo lugar, la oligarquía agraria, fielmente representada en la

institución provincial, descubre en la conservación de los comunales una forma de hacer frente a los estímulos del mercado sin tener que realizar inversiones fijas en la compra de tierras.

Esta doble motivación es la que permite comprender, según Iñaki Iriarte, la trayectoria experimentada por el proceso roturador a lo largo del período estudiado. Aunque el ritmo de rompimientos en los comunales sigue la cronología de los cambios en la agricultura navarra, existe una dinámica propia que mantiene constante la demanda de roturaciones. En los momentos favorables, el proceso contribuye al crecimiento de la actividad agraria a través de la extensión de los cultivos y a costa de la profundización de las diferencias en la distribución de la renta. Es entonces cuando la conflictividad social en torno a los comunales adquiere en Navarra mayores proporciones. Por el contrario, en las épocas de recesión o estancamiento cambia la función del proceso, pero no desaparece la demanda de roturaciones. Al quedar limitadas las posibilidades de acumulación, el componente social de los comunales recobra protagonismo y el reparto de terrenos susceptibles de labor es utilizado para paliar las condiciones de miseria de los más desfavorecidos.

Ahora bien, incluso en los casos en los que el reparto alcanza un alto

grado de equitatividad, la viabilidad económica de las parcelas distribuidas, condicionada por los medios de producción disponibles, difícilmente puede subsanar la precaria situación de los desposeídos. Desde este punto de vista, el reforzamiento de la funcionalidad social de los comunales durante las etapas de ralentización de la actividad agraria debe ser interpretado, según el autor, como una trampa ideológica orquestada por las oligarquías de la provincia para soterrar cualquier cuestión relacionada con una reforma agraria más profunda. Pese a las apariencias legislativas, el proceso roturador desarrollado en Navarra es un fenómeno esencialmente individualista que tiene muy poco que ver con prácticas comunitarias basadas en la solidaridad vecinal y que está perfectamente integrado en los paradigmas del liberalismo económico.

Lejos, por tanto, de la tesis que busca en la materialización histórica de la «propiedad perfecta» la génesis de la implantación de las relaciones capitalistas de producción, la historia contemporánea de los patrimonios de titularidad pública en

Navarra parece demostrar que la «imperfección» de los derechos de propiedad no conlleva necesariamente la inmovilidad de los derechos de uso frente a los estímulos del mercado. Es aquí donde reside, a mi juicio, la potencialidad de la obra de Iñaki Iriarte para avanzar en el conocimiento del papel que juegan las instituciones en el proceso de consolidación del capitalismo agrario. Según el autor, no son las directrices emanadas de la autoridad central o provincial sino las fuerzas sociales y las condiciones naturales las que, en última instancia, determinan las distintas formas que presenta el mercado en el mundo rural. En este sentido, está claro que el discurso no logra (ni pretende) esclarecer la invisibilidad de la mano que activa el cambio, pero sí consigue, con bastante éxito desde mi punto de vista, llenar de contenido la hasta ahora inocua e independiente participación de la política económica en el proceso de concreción del mismo.

Antonio Miguel LINARES LUJÁN

Teresa TORTELLA: *Los primeros billetes españoles: las «Cédulas» del Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid, Banco de España, 1997.

Los billetes emitidos por el Banco de España están cercanos a desaparecer, justamente cuando se ponga en circulación la nueva moneda, el euro, a principios del año 2002. Con ello se dará fin a más de dos siglos de emisiones españolas, que comenzaron en 1783, un año después de la constitución del Banco de San Carlos, el antecedente más remoto del Banco de España.

El libro de Teresa Tortella examina con detalle las dos primeras emisiones del San Carlos, realizadas en 1783 y 1798. En sus veinte capítulos, la autora nos informa de las circunstancias que llevaron a la creación de las «cédulas», denominación que adoptaron los billetes, del proceso de fabricación, de la calidad del papel, de la leyenda impresa en cada una de ellas y de su valor nominal, así como de las vicisitudes que acompañaron a las dos emisiones. Sabemos que la primera, en 1783, tuvo solamente un éxito parcial, ya que resultó difícil desplazar a la plata como medio de pago preferido por el público; a ello contribuyó también la elevada denominación de los billetes, entre 200 y 1.000 reales de vellón, y la falta de confianza del público en el papel, como nueva forma de dinero. A la emisión de 1798 no le acompañó mejor suerte, pues ni siquiera llegó a la circulación.

La idea de la creación de los billetes debe atribuirse a Cabarrús, que los concibió como complemento de los vales reales, otra de sus innovaciones financieras. Para Cabarrús, tanto los vales como los billetes formaban parte de la ingeniería para financiar a la Real Hacienda; los presentó, además, como un sistema para retirar de la circulación la misma cantidad de vales, pues el oro obtenido a cambio de los billetes serviría para cambiar los vales en la caja del Banco. No obstante también concibió las cédulas como un medio para incrementar la masa de medios de pago en circulación, que a finales del siglo XVIII estaba formada esencialmente por la moneda metálica, unos 500 millones. Las cédulas supusieron añadir unos 30 millones, cifra máxima en circulación; una cantidad mucho menor del importe de los vales en manos del público, que se acercaban a los 2.000 millones.

El libro de Teresa Tortella contiene varios capítulos que proporcionan una abundante información que sirve de excelente complemento a la historia de las cédulas. Así, repasa los antecedentes históricos del papel moneda, desde su aparición en la China de finales del siglo X. Traza

una síntesis apretada, pero necesaria, de la constitución del Banco de San Carlos y de la creación de los «vales reales», cuya primera emisión data de 1780, tres años antes de la aparición de los billetes. En cuanto a la historia misma de los billetes, la autora ofrece, como es habitual en ella y como corresponde a su minuciosidad como archivera, detalle y precisión sobre sus características técnicas, los procesos de fabricación, los mecanismos de su puesta en circulación y de su paulatina difusión. En la primera emisión se lanzaron 58.000 billetes con un valor de 32.750.000 de reales. De la segunda, que se trataba en realidad de la estampación de los valores de 200, 300, 500 y 1.000 reales, cambiándoles la fecha y alguna de las firmas, pero manteniendo el texto, los diseños de las orlas y los colores, se prepararon 10.662 billetes, por un valor de 7.086.600 reales, pero nunca entraron en la circulación, ya que ninguno llegó a tener las tres firmas reglamentarias. En cuanto al éxito parcial de las cédulas, que terminaron retirándolos de la circulación en 1804, Teresa Tortella aduce tres causas: la competencia que les hacían los vales reales y la falta de confianza del público en el Banco de San Carlos; a estas dos razones añade el atraso general del país, todavía poco preparado para recibir

un adelanto tan moderno como el papel moneda.

Como se señala en el prólogo, redactado por Luis Ángel Rojo, las cédulas sirvieron para ampliar la gama de activos líquidos a disposición del público, al tiempo que contribuyeron a modernizar los medios de pago de la economía española. Si su éxito fue limitado obedeció sobre todo a la poca confianza que despertaba el Banco de San Carlos, cuyos excesivos vínculos con la Real Hacienda debilitaban su capacidad financiera. No obstante debe recordarse que a pesar de las dificultades, particularmente desde 1799, el San Carlos siempre hizo frente a la conversión en metálico de sus billetes o cédulas y nunca suspendió pagos. Como el citado prologuista, pensamos que Teresa Tortella ha contribuido, con el presente estudio, de manera muy valiosa a ampliar nuestra información sobre los fundamentos históricos del Banco de España. Además debe añadirse que el libro está primorosamente editado, se reproducen a color las cédulas emitidas, con todo lujo de detalles, y se incluyen fotos de los directores del Banco y numerosas reproducciones de documentos de la época.

El Banco de España, fiel a su tradición, sigue impulsando las investigaciones históricas y con este volumen que comentamos se pone de relieve una vez más la importancia y la riqueza documental que guarda



el archivo histórico de nuestro instituto emisor. En suma, el libro de Teresa Tortella, *Los primeros billetes españoles*, es una prueba más de su excelente trabajo al frente del archivo del Banco y de la competencia

y dedicación de su equipo de archiveras.

Pablo MARTÍN ACENA  
Universidad de Alcalá  
y Fundación Empresa Pública

# REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

DIRECTOR: Francisco Rubio Llorente  
SECRETARIO: Juan Luis Requejo Pages

Sumario del año 19, número 55 (enero-abril 1999)

## **ESTUDIOS**

- JUAN JOSÉ SOLOZÁBAL ECHAVARRÍA, *El régimen constitucional del bilingüismo.*
- IÑAKI LASAGABASTER HERRARTE, *La interpretación del principio de supletoriedad y su adecuación a los principios constitucionales rectores del Estado de las Autonomías.*
- JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ, *El marco constitucional de la función pública y el Estado autonómico.*
- JOSÉ MARÍA RODRÍGUEZ DE SANTIAGO y FRANCISCO VELASCO CABALLERO, *Límites a la transferencia o delegación del artículo 150.2 CE.*
- JOSÉ MARÍA ABAD LICERAS, *La distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de patrimonio cultural histórico-artístico: soluciones doctrinales.*
- JESÚS IGNACIO MARTÍNEZ GARCÍA, *La Constitución, fundamento inquieto del Derecho.*

## **JURISPRUDENCIA**

- Actividad del Tribunal Constitucional: Relación de sentencias dictadas durante el tercer cuatrimestre de 1998 (Departamento de Derecho Constitucional de la Universidad Carlos III de Madrid).
- Doctrina del Tribunal Constitucional durante el tercer cuatrimestre de 1998.

## **ESTUDIOS CRÍTICOS**

- EDUARDO GARCÍA DE ENTERRÍA, *Comentario a la STC 118/1996.*
- IGNACIO TORRES MURO, *Ley autonómica y derecho de asociación (STC 173/1998).*
- VÍCTOR FERRERES COMELLA y LUIS J. MIERES MIERES, *Algunas consideraciones acerca del principio de legalidad penal (a propósito de las Sentencias 111/1993 y 150/1997 del Tribunal Constitucional).*
- MIGUEL AZPITERTE SÁNCHEZ, *El control de constitucionalidad del acceso alemán a la tercera fase de la Unión Monetaria. Comentario a la Sentencia del Tribunal Constitucional Federal alemán de 31 de marzo de 1998.*
- VICTORIA MARTÍN SANZ, *Algunas reflexiones en torno a las cuestiones derivadas del ejercicio de los derechos lingüísticos en la Administración de Justicia.*

## **RESEÑA BIBLIOGRÁFICA**

- Noticias de Libros.
- Revista de Revistas.

### **PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL**

España .....	5.700 ptas.
Extranjero .....	8.100 ptas.
Número suelto España .....	2.100 ptas.
Número suelto Extranjero .....	2.800 ptas.

Suscripciones y números:

**CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES**

Fuencarral, 45-6.º  
28004 MADRID

# REVISTA DE DERECHO COMUNITARIO EUROPEO

## DIRECTORES:

Manuel Díez de Velasco, Gil Carlos Rodríguez Iglesias y Araceli Mangas Martín

**Directora ejecutiva:** Araceli Mangas Martín

**Secretaría:** Nila Torres Ugena

Sumario del Año 3, núm. 5 (enero-junio 1999)

## ESTUDIOS

- FRANCISCO GRANELL: *El Euro y el sistema internacional.*
- FRANZ URLERBERGER: *El Derecho Comunitario en la jurisprudencia austriaca: la experiencia de un nuevo Estado miembro.*
- ISABEL GARCÍA CATALÁN: *Las reglas de origen comerciales de la URSS-CEI desde el ángulo del Derecho comunitario europeo.*

## NOTAS

- LUIS IGNACIO SÁNCHEZ RODRÍGUEZ: *Sobre el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Comunitario europeo (a propósito del asunto **Matthews c. Reino Unido**).*
- ALEJANDRO VALLE GÁLVEZ: *Aplicación judicial del Derecho Comunitario en España en 1997.*
- LUIS GONZÁLEZ VAQUÉ: *Aplicación del principio fundamental de la libre circulación al ámbito de la Seguridad Social: la sentencia "Decker".*
- JOAN DAVID JANER TORRENS: *Consideraciones en torno a los efectos de la codecisión en el ámbito de la delegación de potestades de ejecución a la Comisión.*
- MERCEDES CANDELA SORIANO: *Derecho Comunitario y fijación del precio de los libros en las zonas lingüísticas comunes.*
- ALBERT FONT I SEGURA: *La responsabilidad del porteador efectivo en el Convenio de Bruselas de 1968 (STJCE de 27 de octubre de 1998, as. C-51/97, Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff & Bevrachtungskantoor BV, Capitaine commandant el navire "Alblasgracht V002").*

Apostolos Anthimos: Reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en Grecia.

## JURISPRUDENCIA

### BIBLIOGRAFÍA.

### REVISTA DE REVISTAS.

### DOCUMENTACIÓN.

## PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España .....	4.000 ptas.
Extranjero .....	6.000 ptas.
Número suelto España .....	2.100 ptas.
Número suelto Extranjero .....	3.200 ptas.

Suscripciones y números sueltos:

**CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES**

Fuencarral, 45-6.º

28004 MADRID

## PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)

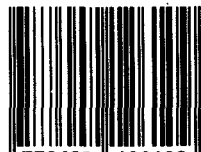
Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)

Leandro Prados de la Escosura (Universidad Carlos III)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

# Revista de Historia Económica



9 778402 126109